

Jos Burgers

Wacht niet op de wind, ga roeien!

De klant als reddingsboei

Ondernemen bij economische tegenwind

De windrichting kun je niet veranderen, wel de stand van je zeilen. Maar wat nu als de wind is gaan liggen? Als de vraag naar jouw producten of diensten afneemt als gevolg van een recessie, een economische crisis of een andere ramp?

Dan kun je als bedrijf maar beter roeien met de riemen die je hebt: je klanten. Zij zijn de enigen die zorgen voor inkomsten. Zij betalen je salaris, je vakantie en je hypotheek. Zij zijn je reddingsboei als je zakelijk kopje onder dreigt te gaan.

In deze presentatie reikt bestsellerauteur en veelgevraagd spreker Jos Burgers je praktische adviezen aan, hoe je in uitdagende tijden klanten aan je kunt binden en hoe aan nieuwe klanten te komen. Zonder daarbij meteen naar het prijswapen te grijpen, waardoor de ellende alleen maar groter wordt. Hij laat je, mede aan de hand van sprekende praktijkvoorbeelden zien, hoe je ervoor zorgt dat je op termijn de wind weer mee hebt en er sterker uitkomt.

Jos Burgers is auteur van bestsellers als Klanten zijn eigenlijk nét mensen!, Hondenbrokken, Geef nooit korting!, Gek op gaten, De Wet van Snuf en Eén fan per dag! Met meer dan 150 presentaties per jaar is hij een veelgevraagd spreker over onderwerpen als strategie, marketing, sales en klantgerichtheid.